Vários foram os fatores responsáveis pelo aumento, destacando-se a maturidade alcançada pelo complexo suinícola norte-americano. Ao passar não só a aprimorar a qualidade do produto oferecido, como também a atender aos adquirentes japoneses em seus gostos peculiares, a indústria suinícola dos EUA soube explorar o potencial deste mercado.

Satisfazer os consumidores: esta foi a filosofia por trás da decisão do Conselho Nacional de Produtores de Carne Suína dos EUA de lançar seu Programa de Garantia de Qualidade da Carne de Porco. Com cerca de 50% da proteína sendo produzida sob este padrão de qualidade, a origem norte-americana do produto passou a ser considerada atributo elogioso.

No entanto, muito mais ainda tem que ser feito, além do aprimoramento da qualidade da carne, antes de atender ao mercado asiático.

Com o lançamento do Programa de Garantia de Qualidade da Carne de Porco nos EUA, a origem norte-americana do produto passou a ser considerada atributo elogioso.

A participação da gordura talvez seja o maior complicador deste comércio, pois as tendências de ambos os mercados são diametralmente opostas.

No caso do *bacon*, os consumidores no Japão preferem-no com menor teor de gordura do que o que normalmente se extrai dos suínos criados nos EUA.

Já para a carne, enquanto a predileção dos consumidores nos EUA é pelo produto mais magro, os japoneses ainda a preferem com certo teor de gordura. Esta aparente incongruência com o caso do *bacon* se explica por ser a carne, de modo geral, produto dispendioso e ingerido em pequenas porções no país, geralmente misturada a vegetais ou outros alimentos. Por conseguinte, a exigência dos consumidores locais quanto à sua qualidade assume proporções inusitadas, dando-se grande importância ao sabor. Ocorre que, como o paladar deste alimento está associado à presença de gordura, não raro os adquirentes japoneses dão um deságio para as carcaças por eles consideradas muito magras. O que se contrapõe frontalmente à tendência global para a obtenção de carnes com o mínimo percentual possível de gordura.

Outra dificuldade encontrada pela indústria suinícola norte-americana no que tange ao mercado japonês diz respeito à cor da carne. Isto porque, segundo pesquisas mercadológicas da Universidade do Estado de Iowa, é pelo marmoreio (que define a tonalidade do produto) que os japoneses julgam a qualidade da carne. Com sua preferência recaindo sobre a carne mais escura do que aquela difundida nos EUA, isto representa um desafio extra para a suinocultura norte-americana, já que a carne mais magra tende a ser mais clara.

Por último, um empecilho adicional neste comércio reside no fato de o corte da região das costelas tradicionalmente consumido nos EUA (o chamado *spare ribs*) não ter demanda no Japão. Como se trata de produto de alto valor no mercado interno norte-americano, torna-se impraticável realizar o retalhamento dos animais abatidos de forma a atender à preferência japonesa pelo corte compreendendo apenas uma costela.

A saída encontrada pelos grandes grupos industriais japoneses transformadores da matéria-prima para tentarem contornar essas dificuldades tem sido investir diretamente na produção norte-americana. Desta forma, torna-se possível o controle da qualidade do produto em todas as etapas de transformação. Na verdade, há algum tempo os importadores japoneses vêm monitorando indicadores de qualidade da carne proveniente dos EUA, tais como cor e textura, por meio de inspetores instalados dentro das empresas norte-americanas para este fim.

IRENE RAGUENET TROCCOLI

FEIJÃO

Chuvas prejudicam a colheita

A primeira safra está sendo muito prejudicada pelas chuvas que atingem as lavouras em plena fase de maturação e colheita, mas ainda não se sabe as dimensões das perdas. Em princípio, a safra é boa e deverá ofertar uma quantidade satisfatória de produto ao mercado.

A sazonalidade dos preços do feijão, que até alguns anos podia ser percebida com mais nitidez em função da maior definição dos períodos de safra, vem gradativamente se diluindo com a presença do produto no mercado de forma praticamente ininterrupta ao longo do ano. Hoje, com a afirmação das áreas irrigadas no cenário produtivo e a crescente incorporação de áreas não-tradicionais ao jogo do abastecimento, os preços tendem a descrever uma curva de flutuação onde os períodos de entressafra são menos acentuados, embo-

Números tranqüilizadores

Brasil — feijão total — quadro de suprimento — 1994/95 (em mil t)

	1993/94	1994/95
Quantidade inicial	199,5	374,5
Produção	3.099,0	3.021,0
Importação	95,0	75,0
Suprimento	3.393,5	3.470,5
Consumo	3.019,0	3.109,6
Exportação	0,0	0,0
Estoque de passagem	374,5	360,9

Fonte: Conab.

Inconstância nas margens em 1994

Brasil — feijão de cores — margens de comercialização — preços nominais (R$/kg)

Meses	Produtor	Margem (%)	Atacado	Margem (%)	Varejo
Jan.	0,53	45	0,77	31	1,01
Fev.	0,62	116	1,34	7	1,43
Mar.	1,02	57	1,60	44	2,31
Abr.	0,81	95	1,58	18	1,86
Maio	0,61	20	0,73	56	1,14
Jun.	0,44	48	0,65	35	0,88
Jul.	0,55	29	0,71	45	1,03
Ago.	0,55	13	0,62	56	0,97
Set.	0,56	32	0,74	23	0,91
Out.	0,68	37	0,93	38	1,28
Nov.	0,69	10	0,76	59	1,21
Dez.	—	—	0,61	52	0,93

Fonte: CEA/FGV, Sunab.

Margem alta para produto pouco elaborado

Brasil — feijão de cores — participação percentual do preço ao produtor no preço final — 1994

Meses	Preço ao produtor [A]	Preço no varejo [B]	Participação % de [A] em [B]
Jan.	0,53	1,01	53
Fev.	0,62	1,43	43
Mar.	1,02	2,31	44
Abr.	0,81	1,86	43
Maio	0,61	1,14	53
Jun.	0,44	0,88	50
Jul.	0,55	1,03	53
Ago.	0,55	0,97	57
Set.	0,56	0,91	61
Out.	0,68	1,28	53
Nov.	0,69	1,21	57
Dez.	—	0,93	—

Fonte: CEA/FGV, Sunab.

ra esta ainda esteja fortemente impregnada pelo caráter instável que continua a estigmatizar a produção e o mercado.

É exatamente esta instabilidade, nascida da precária condição estrutural da lavoura, que dificulta enormemente a gestão do abastecimento. Como o que determina a intenção de plantio das múltiplas safras anuais é o comportamento dos preços em cada uma delas, corre-se sempre o risco de enfrentar uma queda na produção de determinada safra decorrente de uma comercialização precedente desastrosa. Isto sem falar na forte imprevisibilidade da colheita, resultante da baixa capacidade de resistência do cultivo aos reveses ambientais, uma vez que, em sua maior parte, este é conduzido sob baixo grau tecnológico e no sistema de sequeiro.

Vejamos, por exemplo, o que se delineia este ano. A primeira safra está sendo muito prejudicada pelas chuvas que atingem as lavouras em plena fase de maturação e colheita, mas ainda não se sabe as dimensões das perdas. Em princípio, a safra é boa e deverá ofertar uma quantidade satisfatória de produto ao mercado. Há, no entanto, uma certa preocupação com o que poderá ocorrer em fevereiro/março, época em que o mercado se abastece com a produção de Irecê, cujo calendário de plantio é ligeiramente atrasado em relação aos demais estados produtores do feijão das águas. Como este ano o inverno nordestino ainda não havia começado naquela microrregião até o início de janeiro (corresponde à época das chuvas, que costuma começar no final do mês de outubro, quando tradicionalmente se planta o feijão), o agricultor de Irecê não conseguiu realizar a semeadura na época normal, o que já determina pelo menos um considerável atraso na colheita. Isto, naturalmente, na hipótese otimista de o regime pluviométrico se normalizar e permitir a instalação das lavouras, o que poderá ocorrer apenas a partir de meados de janeiro. Vale mencionar que a microrregião de Irecê planta anualmente cerca de 300 mil hectares de feijão e já chegou a produzir 420 mil toneladas do produto, no excelente ano de 1991/92.

Por sua vez, o balanço de oferta e demanda divulgado pela Conab para 1995 é tranquilizador: os estoques de passagem seriam, em tese, suficientes para acalmar o mercado, caso surja alguma surpresa a partir de fevereiro (ver tabela). Entretanto, é sempre bom se acautelar, pelo fato de que estes estoques são, em sua maior parte, privados e de que o controle sobre tais reservas, até mesmo pela sua dispersão espacial, é muito difícil. Outro fator importante que também deve ser levado em conta é que o mercado de feijão prefere operar com feijão novo, ficando os estoques mais antigos sujeitos a deságio, com menor poder de influência na formação dos preços do atacado.

Safra de Irecê é estratégica

A perspectiva de uma quebra de safra importante como a de Irecê exemplifica a dificuldade de conduzir o abastecimento de uma cultura sensível, pulverizada e pouco flexível no que diz respeito à possibilidade de administração de estoques. A pulverização, no entanto, pode e deve servir como instrumento de gestão. Neste caso, o governo, se julgasse necessário, poderia optar por estimular o plantio em áreas onde houvesse esta possibilidade, como Barreiras, apenas citando um exemplo.

A perspectiva de uma quebra de safra importante como a de Irecê exemplifica a dificuldade de conduzir o abastecimento de uma cultura sensível e pouco flexível no que diz respeito à administração de estoques.

Esta região, localizada no oeste da Bahia, tornou-se um importante pólo produtor de grãos, hortaliças e frutas (só para se ter uma idéia, a região planta expressivos 400 mil hectares de soja anuais). Lá se obtêm até três safras anuais de feijão, mas a mais importante é a de inverno, conduzida dentro de um modelo de produção empresarial, sob sistema de pivô central. O plantio da primeira safra, de sequeiro, que normalmente vai de novembro a dezembro, atrasou, mas as chuvas posteriores permitiram a semeadura e no início de janeiro cerca de 95% da área, que anualmente gira em torno de 5 mil hectares, já estava plantada.

Note-se que a safra de sequeiro desta região, que está localizada numa área conhecida como Cerrado V, de vegetação de maior porte e regime pluviométrico mais favorável à agricultura, vem caindo ano a ano, o que é atribuído pelos produtores rurais, entre outros fatores, ao baixíssimo acesso ao crédito rural. Caso fosse necessário, portanto, o governo poderia, por exemplo, acenar com incentivos de curto prazo para a produção de sequeiro, enfatizando a proteção na comercialização, como programa de equivalência-produto e preço mínimo atraente. Isto talvez fosse mais realista do que almejar um aumento na oferta de crédito para o custeio — o que é desejável na medida em que abre espaço para ganhos de produtividade, mas, em termos práticos, sabe-se que não é interessante para os agentes financiadores, que consideram a lavoura de feijão uma atividade de alto risco, sobretudo para eles.

Certamente, a primeira safra de Barreiras, da ordem de apenas 3 mil toneladas, não será suficiente para suprir um eventual *gap* no abastecimento. Seria, entretanto factível induzir ao menos um pequeno aumento na oferta da região, fortalecendo a noção de que a solução para as crises de abastecimento deve residir fundamentalmente no plano interno, e não no mercado externo, ao qual se tem recorrido de modo sistemático nos últimos anos, ainda que em pequena proporção.

Suscita reflexão o fato de que um produto, que por suas características agronômicas pode ser plantado em quase todos os estados brasileiros, em algumas regiões até três vezes por ano, tenha que ser trazido de outros países, à custa de preciosas reservas cambiais, para suprir eventuais déficits na oferta e segurar, a qualquer preço, o impacto desses déficits sobre os índices de inflação.

Pólo agrícola de Barreiras fortalece sua posição no abastecimento

Ao contrário da produção de sequeiro, a safra irrigada de Barreiras vem-se desenvolvendo notavelmente: cerca de 26.500ha são plantados por ano naquela região, e a produtividade alcançada é boa, em torno de 1.920kg/ha, muito acima, portanto, da produtividade da safra de sequeiro obtida nesse mesmo local, em torno de 600kg/ha. Note-se que o perfil dos produtores de cada época é também diferente, ficando a safra de sequeiro nas mãos dos pequenos proprietários rurais e a safra irrigada com os produtores mais capitalizados, que buscam diversificar sua produção, investindo também em manga, maracujá, melão e melancia. Se o preço for convidativo, porém, eles podem apostar ainda numa terceira safra de feijão.

Apenas para uma comparação, a produção anual irrigada de Barreiras, em torno de 50 mil toneladas, é praticamente equivalente ao volume total importado de feijão de cores em 1994.

O estímulo à produção de feijão, no entanto, tem de ser dado numa proporção correta, uma vez que os incentivos de curto prazo podem acarretar desestímulos para o médio prazo. Isto porque, à semelhança do que ocorre com os demais mercados de produtos agrícolas, uma situação de sobreoferta deprime preços e comprime a renda do produtor rural. No caso do feijão, contudo, este efeito é peculiar, dados o problema de conservação dos excedentes e o baixo acesso do agricultor aos mecanismos oficiais de sustentação de renda, como as AGF e os EGF.

Suscita reflexão o fato de que um produto que pode ser plantado em todos os estados brasileiros várias safras por ano tenha que ser trazido do exterior à custa de preciosas reservas cambiais, para suprir déficits na oferta.

Como não se sabe sequer o que acontecerá com a safra de Irecê, uma vez que os técnicos estão recomendando aos agricultores evitarem plantar nas primeiras chuvas e aguardarem a regularização do regime pluviométrico (o que deverá ocorrer somente a partir da segunda quinzena de janeiro), não se tem uma idéia consistente de qual será o seu impacto sobre a oferta. Sabe-se apenas que a entrada da safra no mercado se dará com grande atraso. Portanto, é difícil determinar em que grau se deveria estimular o plantio nas regiões cujas condições climáti-

cas assim o permitissem, mesmo porque permaneceria o atraso das remessas e se correria o risco de concentrar posteriormente a oferta, o que também é indesejável. Restariam, pois, os estoques privados e a relativa incerteza do mercado internacional, onde os principais ofertantes seriam o México, os EUA e a Argentina.

Os primeiros prognósticos para a safra das águas 1994/95, cuja colheita se intensificou a partir de dezembro, estavam bastante otimistas, esperando-se apenas para São Paulo um impacto maior na produção em conseqüência da seca. No Paraná, o Deral estima uma colheita em torno de 440 mil toneladas, cerca de 6% superior à do ano passado. Com a boa comercialização em 1994, os produtores rurais se animaram e investiram um pouco mais em tecnologia, embora com recursos próprios, ou no sistema troca-troca com as cooperativas e os fornecedores de insumos. Com isto, a expectativa era de que a produtividade das lavouras alcançasse em média 860kg/ha, o que não pode ser considerado excelente mas é um patamar satisfatório, levando-se em conta o nível tecnológico das propriedades paranaenses.

Apenas para uma comparação, a produção anual irrigada de Barreiras, em torno de 50 mil toneladas, é praticamente equivalente ao volume total importado de feijão de cores em 1994.

Preços baixos e chuvas por ocasião da colheita desfavorecem produtor

Chuvas intensas por ocasião da maturação dos grãos em importantes regiões produtoras estão comprometendo a produtividade das lavouras, causando preocupações. Quando as chuvas atingem os grãos maduros, estes apodrecem, brotam, mofam, ficam ardidos (em parte ou totalmente fermentados) ou chuvados (em parte ou inteiramente enrugados ou manchados, sem afetar a massa), ou seja, quando não há perda total o produto fica consideravelmente depreciado por ocasião da comercialização. Como apenas 40% da produção paranaense havia sido colhida em meados de janeiro, os dados globais sobre os efeitos das chuvas ainda não estão disponíveis.

Em Santa Catarina, cuja produção esperada também é bastante satisfatória (segundo a Conab, poderá ficar em torno de 270 mil toneladas, o que equivale a um crescimento de 12% em relação à safra 1993/94), as chuvas também estão atrapalhando as colheitas. A safra neste estado está bastante concentrada e o preço mínimo está sendo considerado baixo.

Há consenso entre os agricultores das principais regiões produtoras de que o preço mínimo, estipulado em R$22,50/saca 60kg por ocasião da divulgação da política agrícola da safra 1994/95, está muito baixo e deve ser reajustado em janeiro, e não em fevereiro, conforme estava previsto pelo governo. Na realidade, como o produtor de feijão tem, em geral, um baixo acesso aos instrumentos oficiais de amparo à comercialização, o preço mínimo acaba por funcionar basicamente como um "limite psicológico" balizador do mercado, abaixo do qual o produtor não aceita entregar o seu produto.

Em São Paulo, cuja safra deverá refletir os efeitos da seca, podendo apresentar, segundo a Conab, um decréscimo de até 7% em relação à do ano passado, os produtores se articularam e encaminharam ao governo em janeiro uma solicitação de urgência na revisão do preço mínimo. O estado deverá ofertar, segundo a Conab, entre 75 e 80 mil toneladas, e as chuvas também estão prejudicando as colheitas. A Associação dos Produtores Rurais de Itaí e Região (Aprir), importante zona produtora paulista, que emitiu o documento, alega que os preços recebidos pelos produtores estão muito pressionados nesta fase de safra. Segundo os agricultores, enquanto o preço mínimo está fixado em R$ 22,50/saca 60kg, o atacado paulista pratica R$38,50/saca 60kg, o que representa, *grosso modo*, uma margem de 71%.

Os produtores, que pleiteiam um reajuste médio de 38%, o que elevaria o preço de garantia para cerca de R$31/saca 60kg, alegam que esta recomposição não colocaria em risco a condução do Plano Real, uma vez que o varejo também está operando com uma confortável margem em relação ao atacado (ver tabelas). De fato, confrontando-se um preço de varejo em torno de R$0,93/kg, que foi aproximadamente a média levantada pela Sunab no segmento varejista de São Paulo no mês de dezembro, e a média do atacado na mesma praça, que ficou em R$36,50, chega-se grosseiramente a uma margem de 53% praticada no nível do consumidor. Note-se que a margem do varejo está inferior à do atacado, quando alguns trabalhos recentes apontam haver uma tendência para a superioridade da margem dos varejistas em relação à dos atacadistas. Resta saber se o atacado e o varejo, mercados bastante concentrados e por esta razão menos concorrenciais, aceitariam comprimir suas margens de comercialização, evitando um repasse que acabaria por afetar os índices de inflação. Por outro lado, se os preços no nível do produtor não forem compensadores agora, em plena fase de comercialização, os efeitos indesejáveis virão logo a seguir, com o forte desestímulo que isto representará para o plantio da segunda safra. É perder ou perder.

ELIANE CONDE BARROSO LEITE VIGLIO